

# EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 47/2017

## Mehr im Weinregal

Winzer Krems erfreuen mit starkem Export.

Sehr erfolgreich läuft das Exportgeschäft bei Österreichs größtem Qualitätsweinproduzenten, den Winzern Krems. Hatte das Unternehmen 2016 rund 45 Prozent seines Gesamtumsatzes im Ausland erwirtschaftet, „liegen wir mittlerweile schon bei einem Exportanteil von 48 Prozent“, teilt Winzer Krems-Verkaufsleiter Ludwig Holzer mit. Vor allem in Deutschland, in Dänemark, in den Niederlanden und in Belgien sei es der Winzergenossenschaft gelungen, die Zahlen ihrer Flaschen in den Regalen des Lebensmittelhandels zu erhöhen.

Für 2018 kündigt er einige Innovationen an. Das betrifft einerseits den Produktionsstandort Sandgrube, „wo einige Investitionen anstehen, über deren Details wir aber zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht sprechen



Besonders in Deutschland, Dänemark und den Niederlanden ist Kremser Wein beliebt.

möchten.“ Andererseits werde man das Weinsortiment verändern. „Es wird neue Artikel geben, mit denen wir insbesondere das Preisband zwischen fünf und zehn Euro weiter entwickeln wollen“, sagt Holzer. <

[www.winzerkrets.at](http://www.winzerkrets.at)

### Fokus

## Überdurchschnittliche Entwicklung Wachstum in der österreichischen Elektronikindustrie.

In der heimischen Elektroindustrie stehen die Zeichen auf Wachstum, einzelne Segmente wie etwa die Halbleiterhersteller und die Erzeuger von Ausrüstungen für die E-Wirtschaft, von Medizintechnik oder E-Motoren entwickeln sich überdurchschnittlich. Unter dem Strich steht heuer ein Produktionszuwachs von mindestens acht Prozent ins Haus. 2018 wird, angesichts der optimistischen Prognosen für das Wachstum in wichtigen Absatzmärkten im Ausland, voraussichtlich kaum Tempo eingebüßt. Besonders positiv entwickeln sich die Hersteller elektro-

nischer Bauteile und Geräte. Den größten Umsatzsprung machte hier heuer bis Juli die Halbleiterindustrie mit einem Plus von 31 Prozent. Trotzdem betrug das Defizit der Elektronikindustrie in der Außenhandelsrechnung im abgelaufenen Jahr 760 Millionen Euro, aufgrund hoher Importabhängigkeit bei Computern, Telefonen und sonstiger Unterhaltungselektronik. Abgedeckt wurde der Fehlbetrag durch die Exportüberschüsse in fast allen anderen investitionsgüternahen Sparten der Elektro- und Elektronikindustrie.

Ihre EXPORT today-Redaktion

[newsroom.sparkasse.at](http://newsroom.sparkasse.at)

### Inhalt

Strukturpolitik für Europa	02
Metallbearbeitung de Luxe	03
Diversität in der Führung	05
Kunst als Wertanlage	06
Tourismus-Strategie 2022	07

### Top-Erfolg

#### Traditionsunternehmen baut aus.

Am 23. November 1927, also vor genau 90 Jahren, wurde die „Persil-Gesellschaft Henkel & Voith“ in Wien-Erdberg gegründet.

Heute ist das Unternehmen, inzwischen Osteuropa-Zentrale, immer noch an diesem Standort beheimatet und betreibt die größte Produktionsstätte für Flüssig-Waschmittel in Europa. Zuletzt wurde wieder ausgebaut, die elfte Produktionslinie zur Herstellung des Premium-Weichspülers Silan Suprême ging in Vollbetrieb.

[www.henkel.com](http://www.henkel.com)

### Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

**Medieneigentümer, Redaktionsadresse:** New Business Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, **Konzept, Gestaltung und Produktion:** New Business Verlag GmbH **Chefredaktion:** Melanie Wächter ([melanie.waechter@newbusiness.at](mailto:melanie.waechter@newbusiness.at)), Max Gfrerer ([max.gfrerer@newbusiness.at](mailto:max.gfrerer@newbusiness.at)) **Projektleiterin:** Sylvia Polak **Geschäftsführer:** Lorin Polak (+43/1/235 13 66-300, [lorin.polak@newbusiness.at](mailto:lorin.polak@newbusiness.at)) **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger ([gabriele.sonnberger@newbusiness.at](mailto:gabriele.sonnberger@newbusiness.at)) **Hinweis:** Im Sinne der leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

[www.newbusiness.at](http://www.newbusiness.at)

# Strukturpolitik für Europa

OeNB-Konferenz beleuchtet mögliche Reformstrategien für CESEE und Europa.

Welche Strukturreformen brauchen wir, damit die Europäische Union insgesamt nachhaltig wächst und der Konvergenzprozess unter anderem in den Ländern Zentral-, Ost- und Südosteuropas (CESEE) voranschreitet? Dieser zentralen Frage widmet sich die Conference on European Economic Integration (CEEI) 2017. „Aus einem modernen Verständnis heraus sind strukturelle Maßnahmen ein probates Mittel“, so Univ.-Prof. Dr. Ewald Nowotny, Gouverneur der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB). „Um Wachstum anzukurbeln, die reibungslose Transmission der Geldpolitik zu gewährleisten und Haushaltsspielräume zu schaffen.“ Wie vom CEEI-Gastgeber ausgeführt, ist „die immense Bedeutung, die institutionelle Reformen der Wirtschafts- und Währungs-

nion für den Euroraum haben“ nicht zuletzt vor diesem Hintergrund zu sehen – ebenso wie der Vorschlag der Europäischen Kommission, für Strukturreformen finanzielle Anreize zu schaffen. Im Zuge ihrer Transformation verschrieben sich zahlreiche CESEE-Länder – dem Rat von Institutionen folgend – einer Schocktherapie, anstatt Zug um Zug eher am europäischen Sozialmodell Anleihen zu nehmen – wobei einige der Reformen auch zu weit gegangen sein könnten. Jüngst erfolgte Kurswechsel deuten jedenfalls in diese Richtung.

## Zukunftsfähige Strukturreformen

„Damit Strukturreformen die beabsichtigte Wirkung erzielen, müssen sie sorgsam gebündelt werden. Im Idealfall sollten solche



Univ.-Prof. Dr. Ewald Nowotny, Gouverneur der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB).

Reformen auch auf eine effizientere öffentliche Verwaltung hinauslaufen und von einem schlagkräftigen makroökonomischen Policy-Mix unterstützt werden.“ [www.oenb.at](http://www.oenb.at)

**DB SCHENKER**

Delivering solutions.



Manuel Feller, Simon Eder, Stephanie Venier, Julia Dujmovits, Julian Eberhard (v.l.n.r.)

**DB SCHENKER**

# Partner gefunden!

Logistikpartner des **AUSTRIA SKI TEAM**

## So schnell wie möglich ans Ziel!

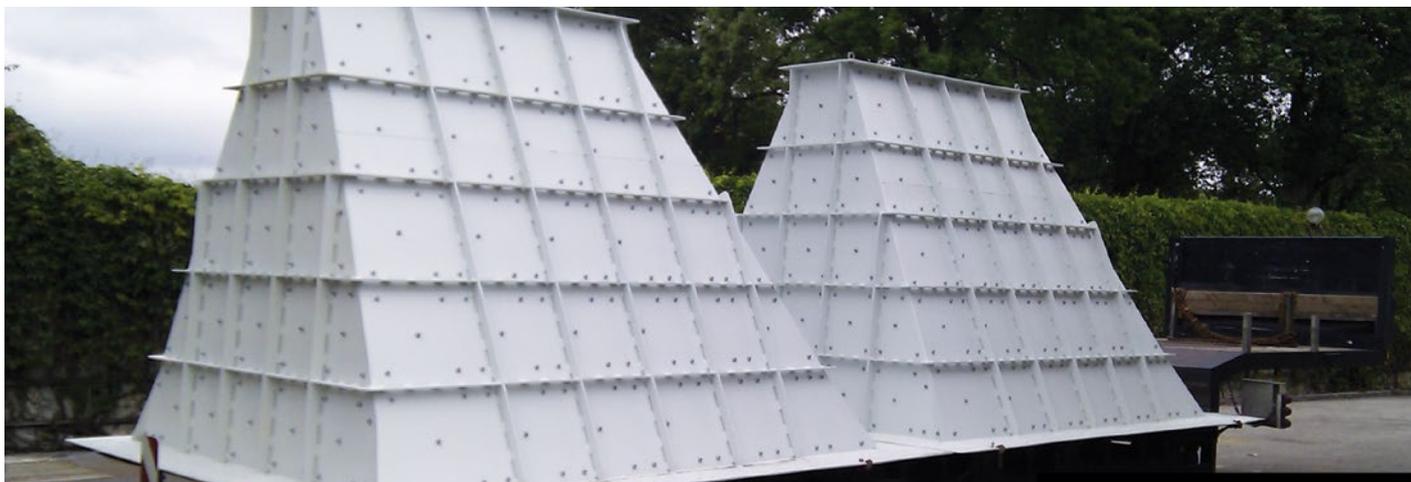
Ob Schiene, Straße, Wasser oder Luft – für DB Schenker zählt immer die Bestzeit. Wir setzen alles in Bewegung, um das Austria Ski Team perfekt zu unterstützen. 140 Jahre Logistikerfahrung und unser globales Netzwerk machen das seit über 10 Jahren möglich. **Welche Ziele dürfen wir mit Ihnen verfolgen?**

Kontaktieren Sie uns: +43 (0) 5 7686-210900 [www.dbschenker.at](http://www.dbschenker.at)



# Formvollendet, funktional & individuell

Als langjähriger Spezialist in der Metallbearbeitung verfügt die HTU-Dirisamer GmbH über erfahrene Mitarbeiter, bestes Know-how und über das notwendige Werkzeug, um individuelle Ansprüche zu erfüllen.



Am Firmenstandort in Gunkskirchen verwirklicht HTU-Dirisamer individuelle Kundenwünsche zu vollster Zufriedenheit.

Die HTU-Dirisamer GmbH wurde aus dem Einzelunternehmen von Hubert Dirisamer im Frühjahr 2008 in Kematen am Innbach gegründet. Innerhalb kurzer Zeit platzte die Erstinbetriebnahme aus allen Nähten, und so übersiedelte der Familienbetrieb an seinen jetzigen Standort in Gunkskirchen. Heute zählt der 30 Mann starke Metallbearbeitungsspezialist zu den erfahrenen Anbietern der Branche. Mit der Mission kompetenter, flexibler und zeitgerechter Auftragsabwicklung setzt HTU-Dirisamer neue Maßstäbe in der individuellen Metallbearbeitung.

## Starke Leistungen

Zu den besonderen Stärken des Unternehmens zählen Blechbearbeitung, Oberflä-

chentechnik, Montage sowie Baugruppenfertigung. Vom individuellen Kleinauftrag bis hin zu Serienbauteilen wird jeder Auftrag erfüllt – just in time. Ein qualifiziertes Team und bestes technisches Equipment garantieren eine präzise und qualitativ hochwertige Abwicklung.

Als Komplettanbieter kümmert sich das Expertenteam von der Planung bis hin zur Montage um die Verwirklichung der Kundenwünsche.

Neben einem umfangreichen Maschinenpark zur Metallbearbeitung verfügt die HTU-Dirisamer GmbH über eine eigene Lackiererei und seit Oktober 2013 auch über eine automatisierte Laserschneidanlage sowie eine Abkantpresse der Marke Trumpf. Darüber hinaus ist der Familienbetrieb seit 2014 für tragende Stahlkonstruktionen nach EN 1090-1 zertifiziert.

## Qualität verpflichtet

Ein Unternehmen muss gute Qualität liefern, denn nur so kann ein Kunde zufrieden sein und es besteht die Möglichkeit der Werbung durch Mundpropaganda. Diesem Grundsatz zufolge stellt HTU-Dirisamer Schnelligkeit, Verlässlichkeit und hohe Qualitätsansprüche in den Fokus seines Leistungsangebots.

Zusammen mit umfassenden Serviceleistungen sorgt der Metallbearbeitungsspezialist für höchste Zufriedenheit. Namhafte Kunden wie Pöttinger, VAP Gruber Automation, Wildfellner Fördertechnik, Caldarius, Pfeiffer Metallbau, ETA, Rübiger, Fill Gurten, Fuchs Glastechnik u. v. m. vertrauen bereits auf die Fähigkeiten des Unternehmens. <



## METALLBEARBEITUNG. JUST IN TIME.

„Unser Team baut auf Erfahrung, Kompetenz und Motivation auf. Die Zusammensetzung macht es aus – so können Sie individuelle und qualitativ hochwertige Lösungen Ihrer Metallanforderungen erwarten. Just in time.“

Thomas Dirisamer, Geschäftsführer HTU-Dirisamer GmbH

## HTU-DIRISAMER GMBH

4623 Gunkskirchen, Liederling 4

Tel.: +43/7246/200 46

Fax: +43/7246/200 46-46

office@htu-dirisamer.at

www.htu-dirisamer.at



NEU  
denken  
heißt:

eine führende  
Business-Bank zu  
sein, die sich als  
Relationship-  
Bank  
versteht.

Als führende Kommerzbank Österreichs mit einem CEE-Netzwerk in 14 Ländern arbeiten wir ständig daran, den Service für unsere Firmenkunden weiter zu verbessern. Zum Beispiel mit dem Global Account Management System für grenzenlose Kundenbetreuung.  
[www.rbinternational.com](http://www.rbinternational.com)



**Raiffeisen Bank  
International**

Meine Business-Bank.

#neudenkenheisst

# Diversität in der Führung

Gerade in der Zeit des strukturellen Wandels und der digitalen Transformation braucht es Diversität in Führungsteams.

Trotz zahlreicher Initiativen in den letzten Jahren sind Frauen in Führungspositionen heimischer Unternehmen nach wie vor unterrepräsentiert. Aktuelle Zahlen von Eurostat zeigen dies deutlich: So liegt Österreich mit nur 23 Prozent Anteil an weiblichen Führungskräften an viertletzter Stelle unter den 28 EU-Ländern. Der Durchschnitt innerhalb der EU liegt immerhin bei 35 Prozent. Zwar hat sich in den letzten zehn Jahren der Anteil von Frauen in der Geschäftsführung österreichischer Unternehmen laut dem Frauen .Management.Report.2017 der Arbeiterkammer langsam, aber stetig erhöht. So nehmen bereits in einigen Unternehmen der Elektrotechnik, Informationstechnik und Energiewirtschaft Frauen die obersten Führungspositionen ein, wie beispielsweise bei Infineon Technologies Austria, Fronius International oder ÖBB Infrastruktur. Dennoch besteht auch hier noch großer Nachholbedarf, um mehr Frauen in der Geschäftsführung, im Vorstand oder Aufsichtsrat, als Abteilungs-, aber auch Team- und Projektleiterinnen zu sehen.

## Investition in die Zukunft

femOVE, die Plattform für Expertinnen und weibliche Führungskräfte im OVE Österreichischer Verband für Elektrotechnik, hat sich zum Ziel gesetzt, Frauen auf ihren Karrierewegen zu inspirieren, zu motivieren und bei ihrem Aufstieg zu unterstützen. Zugleich bestärkt femOVE auch seine Mitgliedsunternehmen bei der Frage der Steigerung des Frauenanteils und macht die Best Practice innerhalb der Branche sichtbar.

## Frauen-Leadership

Unter dem Motto „Frauen-Leadership“ fand am 16. November 2017 ein Netzwerktreffen statt, zu dem femOVE gemeinsam mit der ÖGUT geladen hatte. Die ÖGUT Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik stellte dabei das Projekt „Gender Career Management“ vor, das Betriebe fördert und kostenlos berät, um den Frauenanteil in Führungspositionen zu erhöhen, und vom



V.l.n.r.: Dr. C. Materazzi-Wagner (Energie-Control Austria), Dipl.-Ing. Mag. Gudrun Senk (Wien Energie GmbH), Dipl.-Ing. Karin Mottl, MSc. (Energiepark Bruck/Leitha) im Gespräch mit Dr. M. Handler (ÖGUT)

Sozialministerium sowie dem Europäischen Sozialfonds der EU unterstützt wird. In zwei Keynotes, rege geführten Diskussionen und den bestärkenden Best Practice-Beispielen wurde klar, dass Diversität in der Führung den Unternehmenserfolg deutlich steigern kann und gelebte Chancengleichheit der Motor für erfolgreiche betriebliche Weiterentwicklung ist.

## Zwischen Forderung & Förderung

Spannend gestalteten sich auch die Interviews mit drei erfolgreichen Vertreterinnen der Elektrotechnikbranche in Führungspositionen, allesamt prominente femOVE-Mitglieder: Dipl.-Ing. Dr. Christine Materazzi-Wagner, Leiterin der Abteilung Strom der Energie-Control Austria, Dipl.-Ing. Mag. Gudrun Senk, Prokuristin und Leiterin Regenerative Erzeugung und Beteiligungsmanagement der Wien Energie GmbH, sowie Dipl.-Ing. Karin Mottl, MSc., Geschäftsführerin des Energieparks Bruck/Leitha, sprachen

über ihre jeweiligen Wege in die Führungsetage, über Forderung und Förderung, Stolpersteine und Bewältigungsstrategien, Disziplin sowie ein klares Ziel vor Augen. Ihr Appell an die Zuhörerinnen: Trauen Sie sich eine Führungsposition zu und zeigen Sie Ihre Bereitschaft dazu deutlich auf! Ihre Schilderungen wirkten anregend und motivierten die eine oder andere Besucherin, auch selbst den Weg durch die viel zitierte „Gläserne Decke“ zu finden.

Die Diskussionen über Gestaltungsmöglichkeiten der beruflichen Laufbahn gingen anschließend beim geselligen Ausklang weiter. Die Teilnehmerinnen – unter ihnen weibliche Führungskräfte, Expertinnen, Professorinnen, Studentinnen sowie Personalistinnen – tauschten eigene Erfahrungen aus und nutzten die Gelegenheit, diesmal weitere Kontakte auch außerhalb der Elektrotechnikbranche zu knüpfen, um künftige Synergien zu nutzen.

www.ove.at



In der ersten Jahreshälfte 2017 zeichnet sich eine positive Entwicklung bei Kunstauktionen ab.

## Kunst als Wertanlage

Der aktuelle Deloitte Art & Finance Report zeigt: Der globale Kunstmarkt erlebt erneut einen Aufschwung.

Die großen Auktionshäuser melden für die erste Jahreshälfte 2017 einen Gesamtumsatz von 5,7 Mrd. US Dollar und ein Umsatzwachstum von 18 %. Parallel dazu gewinnt Kunst auch als Vermögensanlage weiter an Bedeutung. Kunstbezogene Anlageformen werden immer häufiger Teil des Portfolios von Vermögensverwaltern.

Nach den Herausforderungen des Vorjahres ist die Branche weltweit wieder auf Wachstumskurs. Die großen Auktionshäuser Christie's, Sotheby's und Philips verzeichnen zusammen einen Umsatz von 5,7 Mrd. US Dollar. Das bedeutet ein Gesamtwachstum von 18 %.

„Maßgeblich für den Aufschwung bei den Auktionshäusern sind Verkaufssteigerungen im Bereich impressionistischer, moderner und zeitgenössischer Kunst. In der ersten Jahreshälfte 2017 gab es eine Umsatzsteigerung von 912 Millionen US Dollar“, analysiert Gernot Schuster, Partner bei Deloitte Österreich.

Gute Aussichten für Europas Kunstmarkt  
Als größte Risiken für die Kunstbranche identifiziert die Studie politische und wirtschaftliche Unsicherheiten. So wird davon ausgegangen, dass sich der Brexit 2018 dämpfend auf den zeitgenössischen Kunst-

markt in Großbritannien auswirken wird. Die Prognosen für Europa sind hingegen positiv. „Über ein Drittel der befragten Experten erwartet sich in den nächsten 12 Monaten einen Aufschwung am europäischen Markt für zeitgenössische Kunst“, so Schuster.

### Steigende Nachfrage

Nachdem bereits 85 % der befragten Vermögensverwalter einen ganzheitlichen Ansatz für die Wertanlagen ihrer Kunden wählen, spielen Kunst und Sammlerstücke für sie eine immer wichtigere Rolle. „Kunst hat sich mittlerweile als Wertanlage etabliert. Zwei Drittel der Vermögensverwalter bieten bereits kunstbezogene Dienstleistungen an“, erklärt Gernot Schuster. „Auch hierzulande geht der Trend in diese Richtung. Das Sammeln von Kunst ist längst mehr als reine Liebhaberei.“

Nach aktuellen Schätzungen haben vermögende Personen (Ultra High-Net-Worth Individuals) 2016 insgesamt 1,62 Billionen US Dollar in Form von Kunst- und Sammlerobjekten angelegt. Die Tendenz ist steigend: Bis 2026 werden 2,7 Billionen US Dollar in Kunst angelegt sein, so die abschließende Prognose.

[www.deloitte.at](http://www.deloitte.at)

## Gratis!

3-teiliger Wandkalender  
2018 von Rittal

Vorausschauend zu planen ist heute besonders wichtig. Und meist braucht man dabei einfach eine Übersicht der nächsten Wochen und Monate. Rittal hat dazu für 2018 seinen 3-teiligen Wandkalender neu aufgelegt. Kunden und Partner aus den Branchen Maschinenbau, Elektrotechnik und IT nutzen diesen Helfer in ihrem Tagesgeschäft. Kurz vor dem Start ins neue Jahr können Sie diesen Wandkalender gratis anzufordern (max. ein Stück).

Jetzt bestellen: [www.rittal.at/kalender](http://www.rittal.at/kalender) oder E-Mail an [info@rittal.at](mailto:info@rittal.at)

Der Versand erfolgt kostenlos. Es gilt: solange der Vorrat reicht.



# Trends für die Zukunft

Oberösterreichs Landes-Tourismusstrategie 2022 will die Stärken des Landes weiter ausbauen und neue Chancen strategisch entwickeln.

Parallel zur Erarbeitung des OÖ. Tourismusgesetzes 2018 wurden die Eckpfeiler der neuen Landes-Tourismusstrategie 2022 festgelegt. Dies passierte im bewährten Schulterschluss von Land, Wirtschaftskammer OÖ und Oberösterreich Tourismus unter Einbindung der oberösterreichischen Touristiker. Ein externes Expertengremium und Interviews mit Vertretern unterschiedlicher Branchen brachten eine entsprechende Zukunfts- bzw. Außensicht aus unterschiedlichsten relevanten Fachdisziplinen ein.

Die neue Strategie geht einerseits auf Trendentwicklungen und Herausforderungen für die Tourismus- und Freizeitwirtschaft, etwa in den Bereichen Digitalisierung oder gesellschaftliche Entwicklungen, ein. Andererseits zielt sie auf die Realisierung potenzieller Synergien mit Wirtschaft, Wissenschaft, Landwirtschaft, Kultur oder Naturschutz ab. Damit ist die Basis für eine dynamische Entwicklung des Tourismus als wertvoller Partner im gesamtwirtschaftlichen System Oberösterreichs gelegt.

## Oberösterreich, das echte Österreich

Ziel der Landes-Tourismusstrategie ist es, die direkte und indirekte Wertschöpfung der oberösterreichischen Tourismus- und Freizeitwirtschaft um 15 Prozent bis zum Jahr 2022 zu steigern. Dafür wurden Meilensteine und Aktionsfelder definiert, die Aufgabenteilung zwischen Landes-Tourismusorganisation, Tourismusverbänden und Gemeinden, gewerblichen Tourismus- und Freizeitbetrieben sowie weiteren touristischen Systempartnern geregelt und auch die Standort-, Förder- und Finanzierungspolitik des Landes berücksichtigt.

### Die vier Meilensteine

Die Meilensteine zielen einerseits auf das Innere des touristischen Systems in Oberösterreich. Sie heben die Service- und Dienstleistungsqualität im Tourismus (etwa durch Qualifizierungsprogramme oder Maßnahmen zur Steigerung der Tourismusgesin-



Der Geschäftsführer der Oberösterreich Tourismus GmbH Mag. Andras Winkelhofer, Wirtschafts- und Tourismusreferent LH-Stv. Dr. Michael Strugl sowie der Vorsitzende des Landes-Tourismusrates und Spartenobmann Tourismus und Freizeitwirtschaft in der Wirtschaftskammer OÖ BR Robert Seiber (v.l.n.r.) präsentieren die neue Landes-Tourismusstrategie 2022 für Oberösterreich.

nung) und fördern die digitale Kompetenz in der Branche (zum Beispiel sollen eCoaches digitales Know-How vermitteln oder digitale Services stärker forciert werden). Zum anderen sind Meilensteine definiert, die auf einer starken Gäste- und Marktorientierung aufbauen: Die Meilensteine „Naturräume“ und „Kulinarik“ sollen in den nächsten Jahren entwickelt und in den Vordergrund der Kommunikation gestellt werden. Beides Schwerpunkte, die den gesellschaftlichen Bedürfnissen nach Natur-Erlebnis und Genuss regionaler Produkte/Lebensmittel entsprechen. Für jeden dieser Meilensteine wurden in der Landes-Tourismusstrategie 2022 Ziele definiert, Maßnahmen daraus abgeleitet und die Zuständigkeiten festgeschrieben.

### Die vier Aktionsfelder

Hier werden die Grundprinzipien einer stringenten Markenpolitik ebenso wie die Prinzipien einer abgestimmten Kommunikationsstrategie festgelegt. Zudem wurden

sieben aus den zentralen Reise- und Freizeitmotiven der Gäste abgeleitete Motivbündel (Aktiv-Zeit, Aus-Zeit, Gesundheits-Zeit, Kultur-Zeit, Event-Zeit, Arbeits-Zeit, Rundreise-Zeit) definiert, die die Stärken des touristischen Angebotes in Oberösterreich widerspiegeln und das künftige Produktportfolio bilden. Weiters werden die für Oberösterreich relevanten Zielmärkte definiert und in Kern-, Potenzial- und Spotmärkte mit jeweils maßgeschneiderten Marktbearbeitungs-Strategien differenziert. Zielsetzung hierbei ist etwa die Steigerung der internationalen Ankünfte im Bundesland um 15 % bis zum Jahr 2022. Zentrales viertes Aktionsfeld ist auch die verstärkte Allianz mit Netzwerkpartnern aus den Bereichen (Land-)Wirtschaft, Kultur, Natur, Forschung/Bildung, Mobilität und Sport um damit neue Möglichkeiten zur Gästeansprache zu finden und neue branchenübergreifende „win-win Situationen“ zu schaffen.

[www.oberoesterreich-tourismus.at](http://www.oberoesterreich-tourismus.at)

# NEW BUSINESS

**Alles, was  
Sie für Ihr  
Business  
brauchen!**



**DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!**

**Abonnieren & profitieren Sie!**

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: [sylvia.polak@newbusiness.at](mailto:sylvia.polak@newbusiness.at)

- Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 33 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 55 Euro.